

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)		スーパー（経営者）	それ以外	・周りの人の生活が豊かである。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター内の全ての業種で前年実績を上回っている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・学校、メディカル、社員食堂等、全事業部門で新規需要が旺盛である。条件の良い新規案件獲得が利益改善に大きく寄与している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けの電話交換機、サーバ等の情報通信インフラの受注が堅調である。また、個人向けの携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦期の背景もあり販売台数が増加している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今年の猛暑のせいもあるが、街の電気店では新聞広告を出すところが少ないため、広告を見て来店する客が増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今夏は、天候も良くイベント等が中止にならず、多くの来客、受注がある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・前月同様に、異常な天候により、エアコンの販売量が順調である（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は外商で内装物件等が多く、大きな案件も徐々に決まっている。店頭販売も、暑かったため来客数が若干減少しているが、客単価は上昇している。そのような複合的な要素を踏まえると、良くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、客単価が前年比で上昇しており、全体としては前年をキープしている。今年から始めた7月末のクリアランスには一定の効果があり、セール品、更に定価品も雑貨が好調で、前年並みで動いている。中心であるアダルトからシニア層の客も、前年を上回るペースで推移しており、少しずつ売上が上向きになりつつある。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣商業施設の業態転換に伴う改装工事に合わせ、来客数は増加傾向にあり、食料品などのデイリー商材、婦人衣料等は堅調に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・7月から猛暑や台風に見舞われているものの、8月は7月のような週末の直撃はなく、特に台風は夜間に通過したため、売上への影響は小さかったと考えている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・食品は高温が続いているため飲料を中心に売上が好調である。一方、衣料品は夏物処分価格に集中しているが、在庫不足である。秋物の売上動向も悪く、食品が衣料品の落ち込みをカバーしている状況である。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・一時期よりは良いものの、余り景気が良いとはいえない。消費者の買い控えもあるかもしれない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・晴天が続く、客単価が110%と好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸びているのは気温が高いため、コンビニ1店舗当たりの夜の来客数がかなり伸びている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・夏物商材を中心に、セールに対する反応が良くなってきている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売の売上が順調に伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は多いが内容が薄く、価格交渉以前で終わっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の様子から、やはり人材が不足しており、仕事量はあるが人がいないようである。東京オリンピックにまつわる建設やサービス関係など、全てにおいて人材不足と言われているため、景気は上向きである。各企業も時間給を上げたいと話しており、給料を上げることで、人材を確保するという流れがある（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・客の購入意向が強くなっている。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べて販売、サービス共に伸びており、全社的に収益が改善されている。	
	乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新商品の販売がどちらかといえば好調である。	

その他専門店 〔貴金属〕（統 括）	それ以外	・天候の影響を受け、店舗の閉店時間を繰り上げたところ、売上が減少したが、その他の日の売上は、比較的順調に伸ばすことができている（東京都）。
一般レストラン （経営者）	単価の動き	・客単価が上がっている（東京都）。
その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	単価の動き	・客単価が上がっていることから、景気は上向きと感じる（東京都）。
都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・2018年はソフトボールのワールドカップがあったため、特需で8月は非常に忙しかったが、来年はないので、一過性のものである。
都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・夏休みのスポーツ団体の利用が増えている。その他イベントに対する需要もあり、単価は低いものの、来客数は非常に多い。
旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・旅行関係においても、取扱数量が増加傾向にある（東京都）。
タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が続いているので、昼間の利用は良い。お盆の時期は暇な日が続くのだが、今年は動きが良い。深夜、ロング、中距離の客も少し増えてきている。
タクシー（団体 役員）	来客数の動き	・今月は猛暑で短距離の利用者が増加している。例年の傾向であるが、夏季休暇の影響で、企業、夜間の利用は減少している。
通信会社（管理 担当）	販売量の動き	・今年猛暑のお陰で、電力量の増加による売上増加の効果を見込める。
パチンコ店（経 営者）	来客数の動き	・パチンコ、スロット共にあるが、特にパチンコの新台が好調である。客の楽しみの一つに新台を打つことがあり、そのため全体がアップしていて、来客数が増えている（東京都）。
商店街（代表 者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月比で微減である。ここ数か月は低調基調が続いている（東京都）。
一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・この夏の暑さでエアコンが動いたが、単価の安い物が多い。その他の設備工事の依頼があるので助かっている。
一般小売店〔印 章〕（経営者）	来客数の動き	・当社の取扱製品は、必要なので買いに来るという目的の買いの商品である。この猛暑では、路面の独立店舗は集客が非常に難しい。従来から来客数が少ないが、天候の影響で特に少なくなっている。
一般小売店〔米 穀〕（経営者）	来客数の動き	・気温の上昇により人が動かなくなっている。贈答品の動きも芳しくない（東京都）。
一般小売店 〔傘〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず、必要に応じた購入はあるものの、ついで買いや衝動買いはなく、景気が良くなっているとは感じない。
一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	来客数の動き	・日中の暑さにより、客足が減っている。今月は仕事の返礼品の利用が入り、売上は増加しているものの、来客数は減少している。
一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	販売量の動き	・販売はそれほど伸びておらず、現状維持が精一杯である。今年もボーナスが出ず、社員は頑張っているが、どうしようもない（東京都）。
百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・全店的には、工事の影響を除くと、食料品はほぼ前年比100%である。菓子の勢いが少し厳しいものの、総菜と日配品がけん引している。ギフトもお中元を締めてほぼ前年並みである。一方、この酷暑でビール類の動きが逆に厳しい状況である（東京都）。
百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・気温の影響も大きいですが、来客数の減少に歯止めが掛からない状況である。実質賃金マイナスの影響は大きい（東京都）。
百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・婦人、紳士衣料品の動きが戻らず、今年はバーゲン前倒しの影響により、6月が伸びた半面、7月の落ち込みがみられたが、8月に入っても売上が戻らない。猛暑の影響もあるのか、服飾小物を始め、雑貨類の売上が戻り、食料品もほぼ前年を捉えるなど、一部のカテゴリーでは復調の兆しもみられるが、全体としては5ポイントマイナスと厳しい状況が続いている。このところ単価が上がらず、9ポイント前後のマイナスで推移しており、単価下落は売上が伸び悩む一因となっている（東京都）。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は猛暑により夏物衣料や雑貨など季節商材の需要が伸びているが、「一つの災害と認識する」と気象庁が表明するなど酷暑が続き、日中の来客数が減少している。また、平成30年7月豪雨や台風上陸による生鮮食品の価格上昇などの影響も大きく、景気判断は難しい（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・再開発工事による売場面積縮小と小売店の店舗を除き、8月の都内基幹店の前年比売上高は105%を超えている。また、来客数も台風の多発や猛暑の影響にもかかわらず、こちらも前年比105%を超えており、ここ数か月は同様の傾向が継続している（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月も猛暑と台風により外出を控える客が多く、天候が売上に影響している。猛暑のため帽子や日傘等のシーズンアイテムは今月も好調に推移しているが、生鮮は価格の高騰もあり、苦戦が続いている。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・売上は堅調に推移しており、特に高額品、インバウンド需要がけん引している。前月までと大きな変化はない（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は前月に続き猛暑の影響が大きく、景気の良さは感じられない。しかし、食料品や化粧品などの消耗品については堅調な消費行動もあり、景気が悪化しているとはいえない部分もある。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日のお買い得商品など、店ごとのお得な日、時間帯などを利用して、いろいろな場所で買い回っている状況がみられる（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は減っているが、売上は前年と変わらない状況である。前年に比べて、基本的には余り良くないが、まだ今年の天候は前年よりは少し良く、売上は前年と同じか、やや良いくらいである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は天候と件、台風が多いことと、酷暑で日中非常に気温が高いことから、客の来店が減っている。それに加えて、朝又は夕方以降の気温が下がる時間帯でも客がそれほど増えない。客単価は若干上がっているものの、来客数が減少しているため、全体としては前年を5%近く割り込んでいる。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・暑さの影響により、この2～3か月の間、夏物商材の売行きは良いが、単価が上がらず、その分販売量、来客数の伸びを相殺している（東京都）。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・前年は8月中旬から低温となったが、今年は高温が続き、来店頻度が減っている。アイス、飲料、塩あめ、冷麺、おつまみ等の涼味商材は非常に動向が良い。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・余り変化がない（東京都）。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共に変化はないが、高齢の客の比率が増加したため、単価は高くても、小袋サイズの売上が増加する一方、ナショナルブランドの一般商材の販売数量は低下している。買物動向には大きな変化がみえ始めている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑が予想より厳しくて、客の出足が鈍い（東京都）。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれているにもかかわらず、来客数の伸びが鈍く、前年比でほぼ変わらない数字になっている（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・秋物も夏物も動きが悪い。売上、来客数共に前年と比べて減少している。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・3か月前と比べて、高単価の客の来店は安定しているが、低単価の客の来店が減少している傾向は変わらない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが、販売は新型車が出たので客の来場はあるものの、なかなか契約に至らない。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・商談を行っているなかで、今までならすぐに決断してくれていたのに、なかなか決断してもらえない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に変わらない。

	高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・チェーン各店のレストランの売上状況をみると、各店とも前年に比べて来客数が減少し、苦戦している。その分、客単価は上がっており、何とかほぼ前年並みの売上を確保している(東京都)。
	高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・前年より天候が良い割に、来客数がやや伸びているものの、売上単価は前年とほぼ変わらない(東京都)。
	高級レストラン (役員)	来客数の動き	・酷暑による出控えが感じられたり、台風関連報道による風評被害から、予約のキャンセルが多数発生したりしている(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	それ以外	・今までの古い町並みの中に、おしゃれ感満載のホテルがリニューアルオープンして、商店街改編の起爆剤になりそうな気配である(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が減っている。単価も伸びていないので、夏のボーナスの反響が全く表れていない。決して景気が良くなっているとは感じられない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・全般的に台風が多かったのと、日中の気温がかなり高く、特にランチ営業の出足が悪い。夜になっても蒸し暑い日が続いており、なかなか来客数の動きが良いとはいいい切れず、厳しい状況が続いている(東京都)。
	観光型旅館(スタッフ)	お客様の様子	・特に変わらない(東京都)。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・猛暑が続き、レストランの売上が伸び悩んでいる。特に、日本料理については、年齢層の高い客が多いため、外出を控えている様子があり、台風などの影響も重なり、来客数が落ちている。お盆期間も、日並びの関係から前年に比べて販売量が減少している。全般的に動きが鈍い傾向は3か月前と変わっていない。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・矢継ぎ早に台風が襲ってきたので、客も二の足を踏んでしまっている。近場でということもあったが、突然の豪雨や雷雨等の天候変動が余りにも多すぎて、客足が大分遠のいてしまっている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・インターネットへのシフトが著しく、販売が芳しくない。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・猛暑の影響なのか、販売量に顕著な増加はみられない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客から好況感を感じない。会話からは、暑さによる利用増を感じる(東京都)。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からのリアクションは減ってきているが、こちらからのアプローチによる営業に変化はない(東京都)。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規契約を希望する客は、より低価格なものを選択するケースが増えている。
	通信会社(局長)	お客様の様子	・ケーブルテレビの契約自体は前年並みに推移しているが、客の反応に浮かれた気配はなく、何かに購買意欲が引き立てられているような感じはしない(東京都)。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
	通信会社(総務担当)	単価の動き	・異常気象の影響により野菜の価格が上昇しているが、総体的には変化はない(東京都)。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の様子をみていると、価格に対するシビアさはここ数か月間変わっておらず、かなり慎重になっている(東京都)。
	通信会社(経理担当)	単価の動き	・客単価が10円未満ではあるが毎月下がっている。来客数を増やし、商品を増やして、商品全体の販売で売上が増えていくよう努めている。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・前年と比べて、同地区のゴルフ場ほぼ全てが横ばい、又は若干の来客数の減少がある。
	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・猛暑の中、来客数の動きは鈍いものの、年金支給月でもあり、前月と比べてほぼ横ばいで推移している。
	競輪場(職員)	来客数の動き	・猛暑が原因なのかは分からないが、来客数は5%ダウンのままである。インターネットでの売上が5%程度伸びることで売上はキープできているが、実質的な利益率は落ちるため、厳しい状況が続いている。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・勤めても購買にはつながらず、販売量は今までとほぼ同額くらいになってしまう。客は新しい商品にはさほど関心がないようで、思い切った購買には結び付かない。

設計事務所（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・一般の設計についてはやや減少気味だが、行政の設計が大変忙しくなっている。現在受注している案件が終わらない状況で、人員不足が根本原因ではないかと考えている。一般の仕事をより多く進めるために、求人を考えなくてはならないと思っている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購入意向が強くなっている。現在もらっている仕事は、3か月前とほとんど変わっておらず、動きはない。
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・まとまった規模の仕事は競合相手も多く、受注はなかなか難しい。小さな案件の引き合いはあるので、こまめに対応している。今年度の官庁案件入札もほぼ一段落したが、3か月前と比べても景況感に変化は感じられない。
設計事務所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・建築業界に大きな変化はなく、可もなく不可もない（東京都）。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ2～3年住宅の売行きが大分落ち込んでいる。それは国の政策にも原因があり、住宅取得のための生前贈与が以前は3,500万円まで無税であったが、今は1,000万円である。物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給与が上がらず、ローンを組むのは将来に不安がある。住宅ローン減税も少なく、ローンの金利が住宅取得を困難にしている。請負工事は、公共工事は沢山あるものの、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともある。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月の販売量は目標数字の約61%となり、3か月前と比べても余り変わらないため、景気は悪いと判断している。子供達が夏休みに入ったことや猛暑の影響もあったと思うが、キャンペーンを行っても客の来場の動きは悪い。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今夏の猛暑の影響か、展示場来場者数、現場見学会来場者数共に伸び悩んでいる。
商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前月に続き、今月も台風の数が多くて暑いので、外を歩く客の通行量が激減している。特に日中はひどく、来客数も大分減っていて、いつもの半分以下になってしまう状況が続いている。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・8月は気温が高い日が多く、来街者が少なく、当店の来客数も大きく減っているため、売上が減少している（東京都）。
一般小売店〔生花〕（店員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・大変な猛暑で、客もとても外に出られる状態ではなかったのも、やや悪くなっている。天気予報でも不必要な外出は控えるようにとの話であったし、その辺が影響している（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・地域によって差はあるものの、前月まで好調を維持していた訪日外国人客による売上が、今月に入ってから大きく落ち込んでいる（東京都）。
百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・訪日外国人向けの販売状況が鈍化気味である。日本人向けも富裕層に力強さを感じないため、今後不安が残る（東京都）。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・競合店の出店により価格競争が以前より激化し、来客数、単価が下がっている（東京都）。
スーパー（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が前年比で1,848人マイナス、1日当たり77人の客が減っている。今月は暑さもあるが、客入りが少なかったこと、買上点数が前年と比べてマイナスであることから、3か月前と比べ、売上、買上点数、来客数いずれもやや悪くなっている。来客数を底上げしていかない限り、このままではなかなか売上アップにつながらない状況になっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・歴史的な猛暑と台風騒ぎなどで客足が落ちている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・暑いので、水物だけが売れている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・殺人的な暑さのため、外出時間が限られ、日中はまるで人が歩いていない。ここ3か月、来客数、売上共にダウンしている。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・猛暑と台風の影響で、業績がやや厳しくなっている（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・猛暑や台風が続き、テレビで不要の外出を控えるようになどと取り上げたため、客が出てこない。バーゲンセールも良くなく、前年比85%で終わっている。

衣料品専門店 (役員)	販売量の動き	・ 8月後半になっても猛暑が続き、秋物衣料への展開が遅れている。売れるのは夏物のバーゲン品である。
家電量販店(店 長)	来客数の動き	・ 記録的な猛暑によりエアコン、冷蔵庫は順調であるが、テレビなど他の主要商材が前年割れで推移している(東京都)。
家電量販店(経 営企画担当)	販売量の動き	・ この数か月はとにかく天候要因が強く、数字に現れている。売れ筋は本体のみで、周辺機器、付属品の売行きは総じて悪い。濃淡がはっきり出ており、結果としてトータルの売上は前年を割っている。消費者の行動に変化を感じており、今まさに必要な物しか買わず、優先順位の低い物は涼しくなってから買うようである(東京都)。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・ 来客数はある程度あるが、販売件数や金額がそれに比例せず、売上は苦戦している。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・ 暑過ぎて、日中の来客数が激減している。
その他小売 [ショッピング センター](統 括)	お客様の様子	・ 来店頻度が前年に比べ、減少傾向にある(東京都)。
その他小売 [ゲーム](開 発戦略担当)	販売量の動き	・ 夏季商戦は商材不足から盛り上がりには欠け、前年比5割を切る状況である(東京都)。
高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・ 前年同期比マイナス7%である。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・ 3か月前の5月1~28日までの前年比は、売上100.1%、来客数94.5%である。今月8月1~26日までの前年比は売上94.3%、来客数92.0%である。今月は天候に左右されたところも多分にある(東京都)。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 今月は店としての夏季休業を4日間取り、その4日分の売上がないので、落ちていると考えられる。今月は思ったよりも予約が入っていたが、例年の8月よりは忙しくない(東京都)。
旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・ 猛暑のため、申込みが鈍っている(東京都)。
旅行代理店(販 売促進担当)	販売量の動き	・ 8月は個人向けの販売が期待されていたが、予定より悪い。具体的にはクーポン類、航空券などの単品の売行きが悪い(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・ 都心は深夜22時~1時までタクシー乗り場以外乗車禁止区域がある。区域外ぎりぎりの場所で遠距離客待ちをするタクシーがある。それを知ってか、利用客もそこに集まる。最近は遠距離客も減少し、運転手は必死である。これは営業実態の一部に過ぎず、大半はいわゆる駅出しの営業で、終電後は繁華街で客待ちをするものの、猛暑の影響もあり、早期帰宅するの客が少ない(東京都)。
タクシー運転手	来客数の動き	・ 働き方改革や残業問題等により、深夜の利用客が本当にいなくなってしまった。また、今月に関しては、行楽シーズン、お盆休みなどで客が遠出しており、タクシー業界としては至って暇である(東京都)。
通信会社(営業 担当)	単価の動き	・ 契約数はほぼ横ばいだが、競合他社との価格競争が激化していることもあり、契約世帯単価は下がっている。特に、有料多チャンネルサービスの契約比率が落ちている。
ゴルフ場(経営 者)	来客数の動き	・ 猛暑と台風でサービス業は大打撃である。
ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・ 猛暑で、ゴルフ場の減収は著しいものがある。涼しくなったとしても、台風、大雨で、ゴルフから遠ざかり、ゴルフに戻ってくるか不安である。
その他レジャー 施設[ボウリン グ場](支配 人)	来客数の動き	・ 猛暑の影響で外出を控えているためか、来場者数が減少傾向にある(東京都)。
美容室(経営 者)	来客数の動き	・ 猛暑のためか、来店頻度が鈍っている気がする。
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・ 景気が良いとはいえ、設計業務は改修や設計、地震等に備える耐震診断等が主流を占めており、新築物件は都心に集中し、地方は非常に少ない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ 8月とはいえ、例年に比べて受注数が減少している。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べて新築アパート販売の動きが鈍くなっている。金融機関はまだ融資を抑えていないようだが、販売量が伸びていない。一部銀行の不正などが報道されている影響があるかは分からない。
	その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・前月と同じように客の相談はあるものの、その後具体的にならず、動きが止まった状態である。
	その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・例年並みの建材需要を見込めないなか、一部で東京オリンピック関連など特殊要因の案件が出てきても、カバーしきれない(東京都)。
x	一般小売店[茶](経営者)	それ以外	・連日猛暑が続き、来客数、売上が減少している。
x	一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・連日の猛暑や台風、ゲリラ豪雨などの影響で来客数が激減し、売上が伸びない。
x	一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・8月に入り非常に客は少なく、来店しても販売に結び付かない状況である。夏休みもあり、特に悪いような気がする(東京都)。
x	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	お客様の様子	・台風や猛暑の影響で品物が無い。暑くて売れない状況がかなり悪影響を及ぼしている。テレビなどの過剰な報道も一因である(東京都)。
x	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年8月は売上が余り良くなく、1年のうちで一番暇な時期だが、今年は暑さが大変厳しいせい、客の出が例年よりも少ない。売上も例年に比べ10%マイナスになっている。
x	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・この8月は気温のかなり高い日と台風の日が多くあり、台風によって予約はキャンセル、気温が高いため夜は出歩かない等、飲食業界にとってはかなりマイナスになったのではないかと。
x	観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は春の繁忙期、ゴールデンウィークにあたる。今月は台風等の影響を受けているため、3か月前のほうが大分良かったと感じている(東京都)。
x	その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	競争相手の様子	・競合店の出店により売上が悪化している(東京都)。
x	設計事務所(所長)	お客様の様子	・新築は相談業務のみで、本業へとつながる動きはない。リフォーム及び耐震の話はあるが、実務的には動きがない(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規案件の受注が増えている(東京都)。
	その他サービス業[ソフト開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・仕事量が増え、売上目標も達成している。
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・どの客も全体的に良くなっている。
	精密機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・8月は稼働日数が少なく、売上は前月比マイナス、仕入価格はプラスとなっている。プラス要因は原油高や原材料高である。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今のところは政治も安定しているので良いが、小売業の衰退、少子化の問題が顕著になっているのが心配である。
	輸送業(経理担当)	取引先の様子	・軽油の価格高騰、人件費の増加等を考慮し、運賃改定を検討する方向に進んでいる。
	税理士	取引先の様子	・猛暑、度重なる台風などによる生鮮品の値上がり、エアコン需要の多さ、電力消費量、いずれも過去最高レベルである。夏物衣料のバーゲンセール前倒しなどで動きは多い。不要の外出を避けるレベルの暑さに、昼の外出を控える消費者もいるが、飲料などの伸びは明らかで、景気は上向いている。
	その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が回復してきており、例年をやや上回っている。
	その他サービス業[ソフト開発](経営者)	受注量や販売量の動き	・客の動きが活発になっている(東京都)。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月も暑さのため客の動きが鈍く、お盆の繁忙期にも客足が伸びなかった。

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・問合せはあるものの、受注までいかないことが多い（東京都）。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・大手企業は、政府が進めている働き方改革により中小企業との労働時間にギャップが生まれ、発注等の連絡が取りにくくなり、業務に支障が出てきている。
出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。法人の納入と来店客で、実印、銀行印の注文を受けている。8月は猛暑で、客単価は変わらないが、来客数が減少して悪かった（東京都）。
化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・訪日外国人観光客によるインバウンド消費に関わる需要は引き続き堅調だが、一般消費財向け需要に堅調さは感じられない。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今年度に入り、客に対する新商品企画が当たり、インバウンド効果の後押しもあって、化粧品容器の受注は引き続き高水準で推移している。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・仕事量は変わらないが、価格が安く利益が出ない。
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の様子や受注量の内容に変化はない。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・思うような価格で商品が売れない。
建設業（経営 者）	取引先の様子	・計画案件はあるが、予算がなかなか合わなくなっており、苦慮している。材料費や人件費が上昇しているため、坪単価でも高くなっている。
輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・取扱量の増加が期待できない状況が長期化し、対応策も改善までには及ばないため、現輸送から年内で撤退しようとして計画している店が複数ある状況で、業界の安定した輸送に不安が生じている（東京都）。
輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・今後、繁忙期に向かって物量は増えるが、燃料の高騰や長期休暇があったので、収益は伸び悩んでいる。
金融業（統括）	取引先の様子	・東京オリンピックに向けて、人手不足がやや懸念されるものの、景気は上向きで維持されている。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・日本銀行のマイナス金利解除により、金利はやや上昇したが、株価も一進一退で、国内景気に特段変わったところは見受けられない。
金融業（総務担 当）	取引先の様子	・小売業は、猛暑により来客数が少なく、野菜等の高騰により売上に影響がある。そのなかで飲料やアイス等の売上は好調である。運送業は、燃料価格の高騰により利幅が減少している。建設は人手不足による人件費高騰もあり、経費が増加している（東京都）。
金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の資金需要に目立った変化はなく、不動産関連融資については、地銀の不正融資の影響もあり、やや沈静化している。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・市内にも相当数の売買マンションが建設されているが、賃貸同様順調に進んでいない。駅前2分、今年6月完成の99戸は引越しの車両でにぎわっており、駅前での内見のチラシ配りや新聞の広告も出している。2駅利用できる平成29年12月完成の物件はまだ残りがあろうと苦戦中である（東京都）。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィステナントの退去はなく、空室のない状態が続いており、賃貸業は依然として好調である。ただし、商業テナントは業績が上がらない店舗もあり、業態によって景況感はまちまちである（東京都）。
広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・そろそろ各企業が来年度の広告宣伝予算のプランニングに入っているのだが、特に大きな変動の話は聞かない（東京都）。
税理士	それ以外	・夜に駅周辺の商店街を歩いているが、飲食店に余り客が入っていない。他の駅でも駅から少し離れるとやはり客が入っていない。駅近くの店でも経営者が代わり、違う業態になったり、入れ替わりが激しい。経営状態が良くないので、長く続けられないようである（東京都）。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金を活用したい会社が見受けられる（東京都）。
経営コンサル タ ン ト	取引先の様子	・暑さや雨、台風など天候の影響を受けている。
経営コンサル タ ン ト	取引先の様子	・業績の良い会社と悪い会社とがあり、両極端になっている（東京都）。

	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・慢性的な人手不足で、売上は横ばいである。業界全体で労務改善をしなければ上向きにならない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も受注量が伸びず、3か月前から変化がない。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・酒屋だが、これだけ暑いと酒が売れない。観光地でもあるが、この暑さで人も出ない（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・8月は例年お盆休みなどで受注件数自体が少ない時期ではあるが、今年は極端に少ない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業が、8月の仕事量は例年になく少なく、9月の予定も少ないと話している（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注量が増えてきている。スポット的なものも含めて、動きがやや良くなってきているかもしれない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人口減少で、製造業界はすでに成熟から、少しずつ衰退してきている（東京都）。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・長年行われていた全国規模の研修会が今年には実施されないなど、相当な経費削減が行われている（東京都）。
	x 建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・リピーター客の仕事は複数入ってきているものの、新規客は案件が少ないため、他社との厳しい競争が続いている。
雇用 関連 (南関東)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録スタッフ自らの問合せが続いている（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自身の業務でもそうだが、ふだんのニュースやSNS等を見ても、求人の動きがひっ迫していると感じる（東京都）。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前と比べると、新規求職者登録が約18%減少している。労働者の賃金も緩やかに増加傾向にあり、雇用関係は着実に改善している（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・秋採用の就職イベントに外資系メーカーが参加するのは、前年にはなかった現象である。学生が有利な状態で、内定辞退が心配されるため、予定数の確保に動いているようである（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の8月と同じように、各業種とも求人が増加しているところはない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人依頼数は依然として多いものの、採用に苦戦しており、売上につながらない。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の収益は前年比で伸びているが、それがボーナスなどに反映されておらず、市民レベルでの景況感に影響が出ているとは思えない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用意欲が高い企業は多いが、求人内容と求職者のミスマッチ度が高く、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアは全国的に不足しており、継続的な景気の良さを実感する（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・中途採用はもちろんのこと、新卒採用でもなかなか必要な人数を採用できていないようである。学生側も大分のんびりしている学生が多いように感じる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・サービス業は比較的集客が落ちているように感じるが、製造業に関しては製造内容、また企業努力によりよしあしを感じている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増微減を繰り返し、求職者数は微減傾向が続いている状況に大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は一段落している。新規求職者数は前年同月比で減少している。人手不足と広範囲の業種で言われているが、中小企業では賃金など求人条件を改善するまでには至っていない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い職種に求人があり、求職者市場の状況が続いている。中途採用者の年齢層も毎年高齢化している（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・当社の新卒学生の8月時点内定率調査の発表では、前年同期比で3ポイントアップに加え、前月比で12ポイントアップとなっている（東京都）。

	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・求人数は3か月前比、前年比共に10%以上の伸び率を示しており、堅調に推移している。一方で、有期派遣労働者に対するクーリング期間確保の問題で、求人に対する求職者の人選が厳しさを増している。常用派遣労働者数としても、年計表でも減少トレンドに入っている(東京都)。
	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・ここ数か月は求人数、求職者数共に減少傾向にある。また、派遣スタッフ側は正社員での就業を希望しているため、契約終了希望者数が採用数より多く、派遣労働者数は減少傾向にある。しかし、今月は求人企業の夏季休暇等で採用活動が鈍化しているため、派遣スタッフの契約終了希望数が減少している。派遣採用数も若干減少してはいるものの、大きくは落ち込んでいないため、結果として派遣労働者数は増加となっている(東京都)。
x	-	-	-